# 2024年保险专业实训报告(三篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-15

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**保险专业实训报告篇一**

中国人寿连续8年在保费收入、资产总额、客户规模和市场占有率上排名业界第一。中国人寿拥有长期忠实客户1、6亿人，短期保单客户1、5亿人，为6亿多人提供了人身保险。我实习的部门是该公司的培训部，培训部的职责是对本公司的保险推销人员（即外勤人员或业务员）进行系统的、专业的培训，帮助他们掌握推销的方法，提高他们的推销技巧，从而提升公司的业绩。

人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。因此，以经营人身保险为主的保险公司所提供的产品就具有无形性、同质性、广泛多样性和分散性等特性。

而且人身保险所涉及的往往是人的老、死、疾、残等。在中国这样一个儒教的过度里人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。这就需要我们的人身保险推销员来为客户介绍保险产品，引导客户发现需求，激发客户实现需求，推销公司的保险产品，提高公司的业绩，提升公司的形象。保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

人身保险的推销工作具有一些特点。

第一，推销工作具有服务性。这种服务性表现为：首先是在顾客购买之前，推销人员应根据客户的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种；其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定；再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

第二，保险工作需要丰富的知识。人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律、税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。

第三，推销工作意义重大。人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

第四，推销工作灵活自由。人身保险推销工作可以由保险员根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

第五，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，任何一家人寿保险公司都相当重视保险推销人员的培训与开发。

公司有专业的梯级培训体系，包括员工基础学院、成功创业学院、高级干部学院、终身进修学院逐级递进，系统培训，有专兼职讲师讲授。对于外勤员工具体地讲，由公司培训部统一来组织的培训有：新人培训、衔接培训、转正培训、业务经理晋升培训、代理人资格考试培训、ptt（兼职讲师）培训等。

而外勤人员回到各自的区上还进行单独的培训。可以说培训是从外勤人员入公司的第一天就开始陪伴着他(她)的成长。公司的培训内容相当全面，从中国人寿的历史、礼仪到主顾开拓、条款讲解、增员、转介绍到推销哲学等等。中国人寿保险公司烟台分公司从开业到现在取得了骄人的业绩，这于他们拥有一支优秀的培训队伍是分不开的。公司培训部的老师为外勤人员构建了一个良好的培训框架。

1、培训需求分析

由于保险是服务性行业技术没有专利性，因此为了防止偷师的现象一般是有内部人员来进行需求分析的。他们通常采用面谈或问卷的方式了解公司外勤人员需要哪些培训，再与公司的目标相结合，制定培训的内容等。

2、培训设计

每一个培训班以前，培训部的老师都会先写本次培训所希望的结果，描述需要学员掌握的技能、知识或所需改变的态度及学员纪律表。提前一个星期通知各地区的人员管理员，让他们通知各位参训学员准时到场。培训老师还要安排培训课程、联系讲师；与宾馆协商场地；准备培训所需的各种物品等。

3、培训实施

每一个培训班开班的第一个半天都是班务活动。主要由老师介绍学习的目的、学习中应注意的问题，激发学员学习的兴趣。然后把班级分成几个小组，给每个小组提供一张宣纸和几支彩笔，由他们给自己的小组起名、组歌、口号，选出组长等，再进行一些小活动，既相互竞争又相互协

协作。课程一般采用多媒体课堂讲授式，中间穿插一些小游戏来调节气氛。

4、培训评估

培训部的老师每天要对培训情况进行总结，即每天把培训情况反馈到各个区上，让区上的人员管理员了解学员的学习情况；培训部的老师备了讲师情况反馈表。由学员为每一位讲师打分，之后再反馈给讲师，帮助讲师逐渐完善讲授的内容和讲课的技巧。另外，培训结束一周以后，各个区上的人员管理员再把学员的情况反馈到培训部，培训部再对下一次的培训做出调整。

但我在中国人寿保险公司青岛分公司实习的一个月里，我也发现在培训方面还有一些问题值得再探讨。

第一，培训任务过重。在我实习的一个月里，公司进行的培训分别有：xx年11月新人培训班和衔接班、xx年11月转正班、xx年11月代理人资格考试培训班、xx年11月香港中路分部的新人班、xx年12月公司代理人资格考试培训班、业务经理晋升培训班、ptt（兼职讲师）培训班、“打造非凡”营业部成都区培训班等6，7个培训班。

第二，培训管理力度不足。我认为中国人寿保险公司的培训管理还有待提高。众所周知，保险公司中存在一种偷师的行为，即别的保险公司的人员到你的公司的培训班来上课，把你公司的精华给学走了。中国人寿的培训班没有听课证，如果有人想混水摸鱼也不是难事，尤其是新人班。

我认为这个问题可以有两个解决的办法：一是培训部准备听课证在上面要有照片、姓名、编号等，但这个需要一定的成本；二是在开课的时候由各区的人员管理员或介绍人带新人前往。由于每个班的人员不是很多（40~50个人），带班的老师可以很快的认识到每个人这样就可以一定程度上防止偷师的现象。

为期两个月的保险实习，除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识，赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可？真诚！记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。

但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜--真诚！从那时刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源！公司如此，做人亦是，由此，颔首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步！

第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助！

第三把金钥匙：激情与耐心

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。

激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……

来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

第四把金钥匙：创新

技术大家可以学，但创新却只属于你自己！这是）白话文●（自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。

所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通协作。课程一般采用多媒体课堂讲授式，中间穿插一些小游戏来调节气氛。

4、培训评估

培训部的老师每天要对培训情况进行总结，即每天把培训情况反馈到各个区上，让区上的人员管理员了解学员的学习情况；培训部的老师备了讲师情况反馈表。由学员为每一位讲师打分，之后再反馈给讲师，帮助讲师逐渐完善讲授的内容和讲课的技巧。另外，培训结束一周以后，各个区上的人员管理员再把学员的情况反馈到培训部，培训部再对下一次的培训做出调整。

**保险专业实训报告篇二**

（一）实习目的

营销实习是继专业核心课程后的一个专业实践教学环节。通过实习，加深对市场营销理论知识的认识与理解，掌握企业市场营销计划、组织、执行、管理与控制等方面工作，熟悉市场营销的有关原理、策略与方法；初步了解企业营销实践及操作方法、 技巧；学习运用市场调研技术了解宏观与微观市场，竞争对手、消费者心理及行为等，并运用所掌握的知识帮助解决企业营销管理面临的实际问题，为企业决策提供参考依据，使理论与实践相结合。

（二）实习过程

这一次的专业实习，我们是在xx保险公司湘潭分公司进行的。在专业老师以及xx保险公司工作人员的领导下，我们顺利地展开了为期十天的市场营销实习。在这十天中，我们被安排下市场做问卷调查及几个基本险种的销售，亲身体会在开拓市场时可能遇到的各种问题，并总结经验教训，使我们能将所学的专业知识更好地融会贯通。同时，xx保险公司为我们提供了各种视频讲座和名人讲座，使我们在了解xx保险公司的同时，对未来的专业学习和工作有了一个更好的把握。

（三）实习单位、时间与内容

1、实习单位：中国xx保险公司湘潭分公司

2、实习时间：20xx年6月10日至20xx年6月24日

3、实习内容：

(1) 企业市场调查与预测的方法和技术。

(2) 企业市场推广与业务拓展。

(3) 人际沟通与企业促销。

(4) 价格理论与技巧。

(5) 产品组合及产品策略。

(6) 企业文化与员工激励。

(7) 渠道设计与渠道策略。

(8) 营销整合、渠道整合、促销整合等。

(9) 与营销有关的其他内容。

4、实习体会

本次实习中最大的收获，就是让我了解到学习专业知识和实际营销是两码事，比起知识来说，实际的营销技巧更像是基础，只有掌握了基本的营销技巧，才能进一步地运用书上的知识，而这正是我所缺乏的。同时，我也对营销有了更深的理解。现代营销是建立在商家和消费者互利共赢的基础上的，因此更加注重消费者的利益以及情感，保险则将这一点发挥得更加显著。xx保险公司处处以情动人，从消费者自身的利益和情感趋向出发，在盈利的同时赢得了消费者的信任。最后，通过这次实习，我对xx保险公司以及保险这个行业都有了新的认识。以前认为保险不具有真实性，保险公司的诚信也很难保证，但通过学习，我认识到商业保险却是是于国于民都有利的，而大多数的保险公司也是合法正规，值得人们相信和尊敬的。

“我们不是在销售保险，是在销售父母的爱”，进入中国xx保险湖南湘潭分公司，我们首先见到的就是这样一个醒目的标题。

中国xx保险湖南湘潭分公司，是中国xx建立的湘潭基地，坐落于湘潭市河东大道金桂名城4楼。中国xx保险公司湘潭分公司主打人寿保险，下面分为营销和区拓两大版块。营销下设弘和区和太阳区，弘和区划分为和一部、金诚部、金欣部、金典部；太阳区划分为天龙八部、阳光九部、天源十部、湘乡。区拓则包含三课、八课、九课。此次我们实习的单位正是弘和区下的金欣部。

中国xx保险（集团）股份有限公司于1988年诞生于深圳蛇口，是中国第一家股份制保险企业，至今已发展成为融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。公司为香港联合交易所主板及上海证券交易所两地上市公司，股票代码分别为2318和601318。中国xx以“专业创造价值”为核心文化理念，倡导以价值最大化为导向，以追求卓越为过程，形成了“诚实、信任、进取、成就”的个人价值观，和“团结、活力、学习、创新”的团队价值观。集团贯彻“竞争、激励、淘汰”三大机制，执行“差异、专业、领先、长远”的经营理念。中国xx的愿景是以保险、银行、投资三大业务为支柱，谋求企业的长期、稳定、健康发展，为企业各利益相关方创造持续增长的价值，成为国际领先的综合金融服务集团和百年老店。

（一）经营现状

寿险业务方面，中国xx已经实现规模保费平稳较快增长，最近五年同比增长均在25%以上，且业务结构不断优化，20xx年前三季度规模保费同比增长22.4%，而同期经过重大风险合同测试和混合风险合同拆后的会计报表保费收入同比增长高达31.8%，也与质量不断提升。

（二）营销环境

首先，由于社会保障体制的改革，今后政府和企业大包大揽的状况将彻底打破，社会统筹保险只能满足人满安全方面的基本需求，不足部分将通过商业补充保险来解决，从而为商业保险的发展提供更大的空间；其次，随着湘潭的进一步发展，湘潭人民对于商业保险的需求和支付能力都会有所提高，保险市场潜力巨大；同时，xx保险公司进入湘潭市场较早，实力也比较雄厚，在湘潭地区的市场占有率也很高。但是随着长株潭一体化进程的加快，湘潭保险市场进一步地开放，有许多保险公司涌入了湘潭，其中虽以中小型公司为主，也不乏实力雄厚的大型公司。因此，湘潭xx保险公司需要对目前营销环境的改变而有所准备。

（三）结构体制

湘潭xx保险公司旗下业务主要分为xx寿险和xx产险，而xx寿险则是其主要经营内容。

为了更好地开展业务，公司业务又分为营销和区拓两大版块。营销下设弘和区和太阳区。弘和区划分为和一部、金诚部、金欣部、金典部；太阳区划分为天龙八部、阳光九部、天源十部、湘乡。区拓则包含三课、八课、九课。通过这样的划分，湘潭xx保险公司能很方便地对各个部门进行管理，第一时间了解到公司业务的发展状况。

看到成绩的同时，一定不能忽视湘潭xx保险公司营销现状中的一些缺失和不足，这些问题主要表现在下述几个方面。

第4 / 7页

（一）诚信问题

当前，在寿险业务快速发展的过程中，由于佣金制的薪酬方式使寿险营销具有利益驱动性，带有传销色彩和不规范营销的营销体制，对营销人员缺乏利益与风险的约束机制等原因，寿险营销存在一些不诚实的营销方法，如营销员为获取保单，进行不实的推销，这使原本不高的社会诚信度更加受到损害，由此造成的问题逐渐暴露出来，并有愈演愈烈之趋势，严重地影响了保险的社会信誉，破坏了保险的市场环境。

（二）营销观念

中国xx作为中国保险公司的第一名，得益于其先进的营销观念和管理制度，但是作为分公司的湘潭xx保险公司显然没有和总公司接轨，而是采取原始的纯人员推销。这种营销体制不但管理复杂，而且成本巨大，业绩容易受到个人影响，不稳定因素较多。

（三）企业形象

由于社会环境的巨大进步，现代营销要求企业在谋求商业目的的同时，能够通过自己负责任的行为，倡导并履行主流的社会价值观念和道德理想，在为社会创造价值的同时，承担起企业社会责任。而对于一个保险企业来说，这一点尤为重要。但是湘潭xx保险公司却没有选择举办一些知名的公益活动来美化其在消费者心中的形象，而是采取人员推广的方式来宣传企业，这种方式成本很高，效果往往却很不理想。

（一）维护企业形象，加强品牌宣传

xx吸收了中国优秀传统文化和西方现代管理思想的精华，形成了广为外界赞誉的企业文化。作为一个分公司，我们有义务去加强和维护其企业形象。更好的工作环境是对xx销售人员的负责，更好的地理位置是对xx顾客的尊重与理解。

xx多年来的成功和品牌的宣传是分不开的。从“无论和适合度，何种方式，我们都衷心祈求，中国xx，xx中国”的地名篇起，到“一辈子只有xx好”的走过篇，那天籁般的音乐，温情流露的画面，祥和的景象，亲近将抗的任务，都深深的凸显出xx保险公司是真正扎根中国土地，切实关心中国人民的生活，与中国老百姓同呼吸、同发展的保险公司。所以湘潭分公司在宣传这环节上应该多下功夫，可以做海报，可以上广告。一个成功的品牌宣传比上街做调查的效果来的更快，来的更强。

（二）服务至上，诚信保障

第一，建立“诚信原则”，再造寿险营销的公信度；实行专业化分工、市场化运作、企业化经营，重塑保险产业链“诚信原则”的建立，需要保险的同业和保险监管部门按照各自不同的社会分工，针对保险市场及寿险营销中的问题，抓住主要矛盾，在发展中整理营销队伍，建立同业公约。将现有的问题按照政府与企业的不同定位，有些事情政府监管，有些问题市场调节，让政府监管这只“有形的手”与市场调节这只“无形的手”有机地结合起来。让“诚信原则”作为保险同业的公则，再造寿险营销的社会公信度。

第二，xx寿险要按照专业化分工的原则，将保险市场分析、产品开发、营销管理与保单销售、售后服务等各个环节实行专业化分工，按照市场化运作，实行企业化经营。这样，可提高公司的市场经营能力和获利能力，减少经营成本和经营风险，规范市场行为，实现公司的健康发展。

通过本次为期十天的专业实习，可谓是受益匪浅。不仅仅是工作内容方面的收获，更多的是在素质方面的提高：

第一，通过实习，我发现公司最注重的是职工的道德方面，比如说为人真诚等。俗话说“精诚所至，金石为开”， 只要人的诚心所到，就能感动天地，使金石为之开裂。真诚是打开人们心灵之窗的一把钥匙，当我刚到保险公司进行实习时，说实话面对陌生的环境、陌生的人，完全不同于校园生活的地方，真的有点担心，但是我秉承着真诚的态度对待他人，很快感受到其实我们的差距没有那么大。平时总听到这句话：要想别人尊重你，首先你要尊重别人，而只要你真诚的对待他人，他人也会以真诚的态度回报你。

第二，团队合作能力是从事任何工作都需要具备的能力，而这一点在保险公司的工作过程中也得到了充分的体现。由于我们需要下市场去进行收集调查问卷，而且每人都有数量的要求，但是我们并不是每个人都能达到要求，状态也每一天不一样。因此，这更要求我们团队合作，能力稍强的队员要帮助其他队友收集问卷，告诉其他队友自己的心得和诀窍，而如果他有一天状态不好，难以完成任务时，其他队友也都会帮助他。大家都秉承着团队合作的精神工作，这样的工作效率当然更高，工作质量也更好。

第三，随着日复一日重复的工作，我开始有点不耐烦，这时廖老师告诉我，几乎所有的工作都是这样的，而我们要做的是在工作中寻找乐趣、激发热情，并且保持耐心。虽然激情与耐心看似完全相反的两个词，但是它们就好像火与水的关系，往往火的激情容易被水的耐性所控制，工作中也是这样，是激情与耐心必须共存的过程。只有激情而没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心而没有激情做出来的工作是没有亮点的，我们一定要学会在重复的工作中多做多学，不断地充实自我。

通过这次为期十天的实习，我学到了很多东西，不仅是专业方面的，更多的是实际的工作技巧以及素质的提高。同时，我也及时地认识到了自身的一些不足，而这十天的锻炼以及老师的耐心教导，也使我找到了改正的方法，我将运用这次实习中的所学所见，不断地完善自我，达到一个新的高度。

**保险专业实训报告篇三**

一、实习概况

1。实习时间

20\_\_年12月10日至20\_\_年1月10日

2。实习单位

中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心

3。实习好处

在学校和系有关领导和老师的指导下，我们统一开展了大学生毕业接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、职责感的实习活动，培养初步的实际工作潜质和专业技能。

二、实习资料

1。了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及构成的体制，企业文化与发展史；

2。了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分；

3。了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证；

4。了解保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证；

5。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，培养和提高在单位的工作潜质。

三、实习总结

1、实习初期

时光荏苒，瞬间即逝。转眼间大学生活已剩最后一年。然而一切如梦初醒，揉揉眼就面临着要离开生活学习了三年的母校，踏入社会理解社会考验的时候了。为增加实践经验，我在20\_\_年12月10日至20\_\_年1月10日期间由扬州职业大学信息工程学院的安排下到了中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实习。我很感谢扬州职业大学信息工程学院和中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心给我这样的难得机会，同时由衷地感谢所有为我的实习带给帮忙和指导的的中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心工作人员及我的老师，感谢你们为我的顺利实习所做的帮忙和发奋。

2。实习单位简介

中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于2024年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于2024年12月17日、18日及2024年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的；随着资产的不断提高，公司已透过为其控股的中国的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排行不断提高。中国人寿保险股份有限公司扬州电话销售中心是中国人寿新开辟的一种途径。

3。实习体验

根据我系面向本专业实习的号召，我怀着一份激动和好奇的情绪来到中国人保财险股份有限公司，开始了大学以来的第一次实习实践活动。此刻回想起来，虽然只有短短一个礼拜的实践期，但在这段时刻的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅；并且接触了很多优秀、用心工作、热爱生活的人，在那里我度过了一段快乐而又难忘的时光。保险是将来面向的主要方向之一，在里面学到的很多东西对我终身受用，我觉得无论我们做什么都就应把它做的。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方应对这周的参观实习做一个工作小结。

在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实习的一个月的时刻里，我了解了有关保险的知识，学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅，并体验了一种新的生活。在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心，我先后理解了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——鸿康和安心百分百的基本条款及规定的培训，参加了听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人资格证的考试培训。透过在公司的培训与工作的参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

（1）保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的决定，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。(2)透过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知潜质，透过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮忙了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计(3)对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了发奋和改善，透过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍重的人际交往技巧和处世经验，交到了几位能够虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪(4)电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜质和经验，强化了我对扩展知识\\搜集整理和提高潜质的学习欲望。

（5）勤奋、踏实、认真、负职责做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

对于交际工作潜质和专业技能也有具体要求如下：1、培养从事经纪中介工作的业务潜质。了解并熟悉保险业务员的日常业务和工作流程，学会进行工作。2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者。4、培养艰苦创业精神和社会职责感，构成热爱专业、热爱劳动的良好品德

4。业务流程

保险公司的主要业务流程分为以下三类：

保险展业

保险展业是保险公司引导具有同类风险的人购买保险的行为。保险公司透过其专业人员直接招揽业务称作“直接展业”，保险公司透过保险代理人、保险经纪人展业称为“间接展业”。

业务承保

保险人透过对风险进行分析，确定是否承保，确定保险费率和承保条件，最终签发保险合同的决策过程。

保险理赔

保险公司在承保的保险事故发生，保险单受益人提出索赔申请后，根据保险合同的规定，对事故的原因和损失状况进行调查，并且予以赔偿的行为。

5。经验汇报

在实习的这段时刻里，我学会了工作方面的一些处理办法，也就是我们内部人所说的“拒绝处理话术”。看似稀奇搞笑的对白却隐藏着不少专业和技巧，我在那里和老师、领导们汇报一下：

（1）对保险没兴趣

a)没兴趣，这太好了，假如说你对保险充满兴趣的话，不但是保险公司，连我都会害怕，正因一个说他对保险有兴趣的人，往往有问题存在，而你对保险没兴趣，说明你不会有道德风险，身体健康，正是我们的承保对象，我想带给的资料给你参考，耽误您几分钟好吗？

b)保险不是讲兴趣，而是讲需要，保险不是奢侈品，而是必需品，不如我简单地为你做一下说，如果您觉得有需要再买也不迟。

c)先生/女士，您必须对保险没兴趣，象您此刻在事业这样好，生活这样安定，怎样会有精力关心风险？而我的服务正是为您居安思危做准备的。

（2）思考一下，过一段时刻再说

a)当然了，这是一张长期的契约，思考也是十分重要的，只但是风险不是我们思考好了才发生，早一天投保，早一天受益，要是以外发生了，再说就晚了，既然您已认识到了保险的好处与功用，早晚都要办，您还等什么呢？

6。实习小结

我觉得实习能够让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，只有在实际工作中，我们才能够知道工作到底是怎样一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关联等等，这将有助于我们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己；善于发挥自己的长处，敢于理解批评，弥补不足------这就是我对自己实习的态度。

四、实习心得

1。从事任何工作都不能浮躁，发奋做到一丝不苟。

当你刚进入新单位的时候，刚开始的业务会正因觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，工作效率也明显降低了，而且容易走神。其实这是个磨合阶段，只要你尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了。总之，在基本业务的这一关能够顺利走过去，以后即使换成其它工作，你也能做得很好。

2。渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。

回头想想，一个礼拜前的我和此刻的我在别人看来没什么差别，但我在不知不觉中和公司人员的关联已经发生了一些变化。刚来时总会不由自主的把自己当外来者看，没有什么归属感，我想大家进入时就应也一样吧。经过近一个礼拜的实习，我的这种陌生感基本没有了，但要真正做到以司为家的境界还是需要更多的经验和发奋。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找